№ 1 (18) январь-февраль 2011 г. ISSN 1999-2300

Volume 5 Number 1

Journal «Economy and Entrepreneurship»

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Подписной индекс в каталоге Роспечать «Газеты. Журналы» **48663**

На подступах к рынку: развитие понятий ценности и цены в средневековой Европе (статья первая - исторический очерк)

А.Э. Петросян,
д-р филос. наук, проф. кафедры государственного управления и менеджмента Тверского филиала Северо-Западной академии государственной службы
(170000, г. Тверь, ул. Вагжанова, 7, к. 409; e-mail: moi@ins-car.ru)

Аннотация. *В статье рассматриваются истоки и пути эволюции понятий ценности и цены во времена господства натурального хозяйства. Особое внимание уделяется доктрине Фомы Аквинского, которая определила ключевые тенденции европейской мысли на многие века вперед и легла в основу большинства концепций справедливого общества. Подробно разбирается отношение средневековых мыслителей к торговле и ростовщичеству, денежному обмену и регулированию сделок. Прослеживается, как рост торговли и других «ненатуральных» хозяйственных форм (ссуда, валютных операций и т.д.) пробивал первые бреши в господствующих воззрениях и способствовал появлению рыночно ориентированных идей.*

Abstract. *The background and the paths of evolution of the concepts of value and price under the domination of natural economy are examined. A special attention is paid to the Thomas Aquinas' doctrine that had determined the key trends of the European thought for many ages and underlain the most of conceptions of just society. The attitude of medieval thinkers to trade and usury, money exchange and bargains regulation is scrutinized. Finally, it is traced how the growth of trade and other "extended" economic forms (loan, currency transaction, etc.) breached the first gaps in the prevailing views and favoured the advent of market oriented ideas.*

Ключевые слова: *ценность, цена, обмен, труд, средневековая Европа.*

Keywords: *value, price, exchange, labour, medieval Europe.*

Ни греки, ни римляне не вдавались в тонкости хозяйственных отношений, а пропускали их сквозь призму этики или права. Тем не менее, они применяли свои принципы к материалу достаточно развитой экономики. В ней широко использовались технические приспособления и технологические приемы, получили распространение различного рода ссуды и заимствования, повсеместно прибегали к деньгам как средству обмена, а торговля – как внутренняя, так и внешняя – процветала, обеспечивая нужными благами население и принося богатство тем, кто ею занимался.

Все изменилось с падением Рима. Варвары не просто захватили в Европе политическое господство. Они полностью изменили экономический строй и сам образ жизни. В результате деловая активность там замерла и упростилась. На смену сложным и разветвленным связям между производителями, торговцами и потребителями пришли элементарные и почти замкнутые хозяйственные системы, непосредственно соединявшие тех, кто изготавливал вещи, с людьми, которые в них нуждались.

Экономика варваров была преимущественно натуральной. Пользование землей там обменивалось на услуги, оказываемые ее хозяевам; одни предметы приобретались взамен других; но деньги в этих процессах почти не участвовали. Более того, варварам были практически неведомы сделки в собственном смысле слова, что предполагает договоренность и свободную волю сторон.

Личные отношения человека с окружающими мало зависели от его предпочтений, а фактически предопределялись рождением. Содержание и характер будущей деятельности непосредственно диктовались социальным статусом. И это касалось всех ее условий – вплоть до поощрения. Слуга был обречен на жалованье, тогда как господин вознаграждался.

Именно в эту эпоху возникли представления о ценности, которые впоследствии легли в основу ее трудовой теории. Правда, значимость блага или услуги пока еще сопоставлялась не с рабочим временем, затраченным на их изготовление или выполнение, и даже не способностями лица, совершившего работу. Гораздо важнее было положение, занимаемое им в обществе. Мерой ценности выступали жизненные блага, необходимые для поддержания этого статуса. Тем самым была утрачена связь между ценностью вещи и ее способностью удовлетворить чьи-либо потребности. Ориентация на них, если и существовала, носила слишком общий и чрезвычайно туманный характер.

1. Возрождение торговли и денег

В течение многих столетий европейское общество, по существу, оставалось раздробленным на множество отдельных общин, которые бы-

ли в основном экономически самодостаточны и социально независимы друг от друга. Однако они не являлись полностью замкнутыми образованиями. У них существовали, хотя и спорадические, контакты с остальным миром, прежде всего арабским, который динамично развивал торговые связи.

Благодаря такому общению, у европейских феодалов прививался вкус к предметам роскоши, и те доставлялись наиболее знатным и богатым из них иноземными купцами. Кроме того, имела место и весьма ограниченная торговля предметами, которые не могли производиться в достаточном количестве или с надлежащим качеством в самих общинах. Наконец, в некоторых городах возрождалась торговля продовольствием и ремесленными изделиями. Ее вели люди, получившие от властей специальные привилегии, но, тем не менее, продолжавшие заниматься практической деятельностью. Все это не могло не привести со временем к возрождению кустарного промысла. Но те, кто им занимался, тоже жили замкнутыми общинами (цехами).

Более или менее устойчивые ростки денежных отношений стали появляться в Западной Европе только на рубеже тысячелетий. Однако, постепенно встраиваясь в тело натурального хозяйства, они изнутри подтачивали и подрывали его. Уже через три столетия деньги пронизывали собой европейскую экономику настолько, что феодалы были вынуждены заменить у себя барщину оброком. А это, в свою очередь, позволило крепостным работать не только на себя или своих хозяев, но и на рынок.

Труд стал специализироваться ускоренными темпами. Произошла резкая диверсификация его видов, которые превращались в самостоятельные профессии. Образовались целые общественные слои, занятые исключительно одной профессиональной деятельностью. В результате снова усилился интерес к потребностям других людей. Вначале это коснулось, естественно, торговцев, но затем внимание к запросам потребителей начали проявлять и те, кто создавал обмениваемые блага.

Однако ремесленники узнавали о потребностях, главным образом, по заказам, которые им выдавались. У них, как правило, не было иного капитала, помимо инструментов и мастерских. Поэтому материалы им обычно предоставлял заказчик. Оплачивался фактически лишь их труд. Эта схема взаимоотношений держалась практически до конца средних веков. Так что основная часть потребностей общины удовлетворялась трудом, выполняемым внутри нее самой. Вот почему, несмотря на повсеместное распространение денежных расчетов, они не стали еще стержнем хозяйственных связей. Неудивительно, что трудовая теория ценности, «взлелеянная» натуральным хозяйством, продолжала довлеть над умами того времени.

Ключевую роль в изменении представлений о ценности сыграли купцы – профессиональные торговцы, закупавшие блага только для того, чтобы затем перепродать их другим людям. А среди них особо выделялись те, кто занимался внешней торговлей. Когда речь заходила о заграничных товарах, расстояние между изготовителем и потребителем превращалось буквально в пропасть, и доставка благ тем, кто в них нуждается, выглядела едва ли не более важным делом, нежели производство. Не говоря уже о том, что нивелировалось значение социального положения изготовителя. Из такого далека просто не представлялось возможным его углядеть.

Таким образом, хозяйственное возрождение Западной Европы, начавшееся в XI веке, привело к необходимости пересмотра трудовой теории ценности. Эта задача выпала на долю ученых монахов, которые тогда в основном и размышляли о хозяйственных отношениях. Интерес к ним был обусловлен, прежде всего, практическими соображениями. Церковным законникам (каноникам) требовалось составить своего рода кодекс, служащий аналогом гражданского права для мирян. И, естественно, они не углублялись в объяснение хозяйственной жизни, а старались применить «готовые» принципы к сложившимся общественным условиям и выработать предписания, призванные уберечь от богопротивных деяний.

2. Раннесхоластические представления о хозяйстве

Христианские идеологи - в согласии со своим вероучением – предпочитали общинную форму собственности. А ей в наибольшей мере соответствовало, конечно же, натуральное хозяйство. Что же касается торговли, то ее развитие было чревато накоплением богатств, которое считалось греховным и – что еще важнее – исподволь подмывало общинные устои. Вот почему церковники, благоволя к сельскому хозяйству и проявляя терпимость к ремесленному труду, решительно осуждали коммерцию. Идейным обоснованием такого отношения служило то, что торговое дело не создавало ничего нового. В погоне за выгодой ради нее самой оно лишь поощряло наживу.

Однако даже в христианских воззрениях не все было столь однозначно. Еще Августин полагал, что богатство не может осуждаться всецело. Оно вполне допустимо для мирянина, если тот использует свое состояние во благо других людей и не злоупотребляет им для себя самого. А главное – нельзя было игнорировать практическую роль торговли, ту пользу, которую она приносит общине. И по мере развития торговли, развертывания ее потенциала и появления новых возможностей, позиция церковников смягчалась. Становилось все более очевидным, что, препятствуя хозяйственному прогрессу, вряд ли удастся сохранить влияние на массу европейского населения.

Большинство христианских идеологов пришло к выводу, что – вместо того, чтобы отвергать торговлю как удел грешников, - гораздо практичнее определить условия и очертить границы, в которых она может быть признана допустимой. Если уж не удается искоренить противостоящую силу, то нужно хотя бы попробовать взять ее под контроль. Перед ними фактически стояла двуединая задача. С одной стороны, требовалось примирить естественный ход развития хозяйства с христианской этикой, а с другой – защитить бедных и обездоленных от произвола нарождающегося слоя людей, наживших богатства посредством коммерции.

К тому времени (XIII в.) поспели многочисленные переводы Аристотеля, что позволило ближе познакомиться с греческой традицией. И она оказала существенное влияние на эволюцию христианских представлений об обмене, а само учение Аристотеля предоставило важнейшие средства их обоснования. Так что в дальнейшем было обычным делом прикрываться его авторитетом даже в вопросах, крайне далеких от того, что волновало греков.

Опорным пунктом для схоластов стала аристотелевская идея справедливого обмена, то есть такого, в котором ценности сопоставляемых благ равны между собой. При этом ценность иногда трактовалась «по-римски» - как мера почтения к вещи, а иногда «по-гречески» - как ее атрибут. Но в любом случае подразумевалось, что ее нельзя сводить к индивидуальным предпочтениям. Скорее она была выражением совокупной оценки всей общины в целом. Эта истинная ценность вещи проявлялась в справедливой цене, которая фактически служила оправданием самого обмена.

Таким образом, схоластическая доктрина ценности не просто скрещивала «субъективизм» римлян с «объективизмом» греков, но и модифицировала само отношение к вещи. Его субъектом оказывалось не общество, утратившее в средневековом контексте свой наглядный смысл, а конкретная община как вполне обозримая единица, обладавшая к тому же собственной коллективной волей. Но при этом сохранялась преемственность и с раннесредневековыми воззрениями. Ведь отношение общины к вещи не выстраивалось произвольно. Оно зависело от труда, затраченного на изготовление предмета и оцениваемого сообразно социальному статусу работника и приличествующему ему стандарту жизни. Это было неизбежной данью натуральному хозяйству, которое все еще преобладало в европейском обществе и задавало тон в движении экономической мысли.

Неудивительно, что схоласты требовали, чтобы гражданские власти регулировали, а точнее – удерживали, цены – особенно на товары повседневного спроса. Но по мере расширения и углубления «межобщинных» хозяйственных связей все труднее становилось выявлять справедливую цену. И схоласты оказались вынуждены сосредоточиться на порядке ее определения теми, кто обладал такими полномочиями.

3. Экономическая доктрина Фомы Аквинского

Среди теологов, интересовавшихся экономикой, особое место принадлежит Фоме Аквинскому. Он касался почти всех проблем тогдашних хозяйственных отношений. Но приоритетными были для него не практические задачи, стоявшие перед людьми, вовлеченными в экономический оборот, а нормативные аспекты хозяйственной деятельности, беспокоившие законодателей.

Между 1266 и 1274 гг. Фома создал целую энциклопедию («Summa theologica»), по которой, в частности, обучались лица духовного звания. И, естественно, его доктрина легла в основу многих последующих воззрений. Ее положения постоянно и обильно цитировали, а самого автора возвели в ранг авторитета, мало в чем уступавшего Аристотелю.

В трактовке ценности Фома не слишком выбивается из общего контекста эпохи и видит в ней лишь часть учения о справедливости. В разделе «О мошенничестве», где затрагивались грехи, связанные с куплей и продажей, он задавался четырьмя основными вопросами. Во-первых, позволительно ли продавать вещь дороже, чем она стоит? Во-вторых, законна ли продажа, если вещь недоброкачественна? В-третьих, вправе ли продавец утаивать ее недостатки? И, наконец, в-четвертых, правомерны ли действия торговцев, покупающих задешево и продающих задорого?

На первый вопрос дается отрицательный ответ. Обоснованием служит «золотое правило», с которым должны сообразоваться человеческие деяния. Ведь никто не желает, чтобы ему продали вещь за большую цену, нежели она стоит. Потому-то никто и не вправе так поступать в отношении другого.

Сама по себе купля-продажа служит взаимной выгоде сторон. Кому-то недостает именно того, чем владеет другой. Однако то, что призвано быть обоюдно полезным, не должно лечь тяжким бременем на одну из сторон. Вот почему соглашение между участниками сделки возможно только на основе принципа равной выгоды. Но ценность приобретенного имущества измеряется уплаченной за него ценой. И, если цена превосходит ценность вещи, либо, наоборот, ценность оказывается выше ее цены, равновесие справедливости нарушается.

4. Понятие истинной ценности

В основе учения Фомы о справедливом обмене лежит идея истинной ценности, принадлежащей самой вещи и вовсе не обязательно совпадающей с ценой, то есть ценностью того, на что эта вещь обменивается. Ценность не определяется и почтением, которое проявляют к предмету покупатель или продавец, побуждаемые своими желаниями и нуждами. Это некоторое внутреннее,

неотделимое от вещи качество, определяющее отношение (почтение) к ней как отдельных людей, так и общины в целом. Причем именно оценка сообщества лежит в основе подлинной («истинной») ценности, тогда как индивидуальное восприятие может ее лишь несколько видоизменить, а точнее – исказить ее реальный смысл.

На ценность предмета влияет, прежде всего, его полезность, которая сопоставляется с некоторой объективной целью – например, удовлетворяет человеческую потребность в самом общем смысле слова. Что же касается полезности вещи для отдельно взятого индивида, то ее каноник часто рассматривает как «довесок» к ценности. Именно так бывает, по его мнению, когда некто «сильно нуждается в вещи – «будь то в целях избавления от опасности или извлечения особой выгоды».[1]

Особых проблем при определении истинной ценности вещей не возникало, пока хозяйство оставалось преимущественно натуральным. Но по мере того, как в дело начинали вмешиваться такие усложняющие обстоятельства, как деньги или посредники, оно становилось все более запутанным. Отношение общины ко многим предметам колебалось в довольно широком диапазоне, и то, что называлось обычной ценой, практически перестало существовать.

В то же время, «истинная» ценность определялась общественным суждением о жертве, необходимой для изготовления вещи, то есть о затраченном на нее труде, а не удовлетворением, которое она способна принести. Тем самым реальная ценность предмета рассматривалась как равная необходимым (с точки зрения общины) затратам. Правда, Фома оговаривался, что полезные качества вещи влияют на суждение о ее важности (оценку) и тем самым участвуют в формировании ее ценности. Поэтому им тоже следует отвести место среди факторов, обусловливающих цену. Тем не менее, упор делался им на затраты.

Впервые в истории схоласты стали подходить к труду как своеобразному товару. Так, Альберт Великий настаивал, что работнику следует уплатить его цену. В противном случае тот вряд ли захочет обеспечивать общину продуктами своего труда.[2] Так трудозатраты фактически превратились в стержень ценности вещи, в которой они воплощались.

5. Учение о справедливой цене

Что касается цены, то - заодно с другими канониками - Аквинский придает ей значение, закрепившееся в рамках права. Это денежная сумма, уплачиваемая покупателем за благо, полученное от продавца. Между ценностью и ценой не усматривается никакой необходимой связи. Тем не менее, именно цена, уравновешенная с истинной ценностью, признается справедливой.

Правда, каноник проявляет значительную гибкость, в особом порядке рассматривая случай, когда стремление покупателя приобрести какую-то вещь настолько превосходит готовность продавца расстаться с ней, что в итоге уплачивается чуть ли не любая запрошенная цена – лишь бы не уйти с пустыми руками. Если «один человек остро нуждается в какой-то вещи, а другой – страдает от ее отсутствия», справедливая цена зависит не только от самой продаваемой вещи, но и от потерь, которые сулит продавцу расставание с ней. А значит, вполне «законно продавать вещь дороже, чем она стоит сама по себе, хотя уплаченная цена не выше ее ценности для владельца». Выгода покупателя обусловлена тут не заслугами продавца, а обстоятельствами. И, поскольку никто не вправе продавать то, что ему не принадлежит, можно только запрашивать дополнительную плату за претерпеваемый убыток.[3]

Однако этот, казалось бы, несущественный частный случай таит в себе весьма опасную для схоластической мысли начинку. В самом деле, можно ли найти хоть одного торговца, который признался бы, что почти ничего не теряет от передачи какой-то вещи покупателю? Очевидно, каждый товар ему по-своему дорог. И, назначая цену, продавец, безусловно, учитывает в ней возможные неудобства и затруднения, связанные с уступкой прав на вещь. Стало быть, к случаю, выделяемому Фомой, с небольшими натяжками удается свести почти любой акт купли-продажи. И выходит, что принцип справедливой цены на деле оказывается «безразмерной» формой, оставляющей большую свободу маневра для участников сделки.

Отвечая на второй вопрос и признавая торговлю дефектными вещами в целом незаконной, Аквинский оговаривается, что многие продавцы недостаточно компетентны, чтобы с исчерпывающей полнотой ознакомить покупателя со всеми свойствами товара. Заручаясь авторитетом Августина, он замечает, что «цена продаваемых вещей исчисляется не в соответствии со статусом или природой, «поскольку лошадь иногда продается дороже раба; но цена зависит от их полезности для человека».[4] Тем самым необязательно выявлять все скрытые качества вещи. Можно ограничиться только теми, последствия которых неизбежно скажутся на ее использовании. В случае лошади к ним относятся, например, скорость или выносливость. И, по мнению каноника, эти качества покупатель и продавец легко могут распознать. При ответе на третий вопрос Фома допускает и возможность умолчания продавца о дефектах вещи, когда это не наносит ущерба покупателю, но отвергает тезис о том, что в принципе необяза-

[1] Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. N. Y. etc.: Benziger brothers, 1918. P. 318.

[2] См.: Graziani A. Storia critica della teoria del valore in Italia. Milano: U. Hoepli, 1889. P. 14.

[3] Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. P. 319.

[4] Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. P. 323.

тельно доводить недостатки до сведения покупателя.

Случается и так, что цена падает и на безупречный товар, как, например, при избытке предложения. По мнению Аквинского, если дефект вещи приводит к снижению ее ценности по сравнению с нормальной в данный конкретный момент, то при увеличении предложения ожидается потеря ценности в будущем. Поэтому продавец, реализующий свои товары по текущим ценам, не действует против справедливости, если не извещает покупателя о том, что произойдет в ближайшем будущем. Но, «если бы он сделал это или снизил свою цену, это был бы с его стороны акт величайшего достоинства, хотя его к этому вроде бы не обязывает долг справедливости».[5]

Если в месте, куда продавец приходит со своим товаром, «общее суждение» находит данную цену справедливой, то именно таковой и следует ее признать. Но, если туда другие торговцы привезут большее количество того же товара, и цена на него резко упадет, она будет столь же справедливой, как и предыдущая. А значит, справедливая цена не является чем-то неизменным, раз и навсегда данным. Она модифицируется со временем, откликаясь на обстоятельства, складывающиеся на рынке. Поэтому ничего не остается, как согласиться, что она не может быть несправедливой – если только ни одна из сторон сделки не проявила стремления обмануть другую.

Более того, Аквинский фактически «размазывает» идею справедливой цены, приспосабливая ее к колебаниям рынка. Затрагивая тему возмещения ущерба, наносимого «неправильной» ценой, он ссылается на невозможность «математически точного» определения справедливой цены. Поскольку она является предметом суждения, «небольшие прибавления или изъятия не должны нарушать справедливого равновесия».[6] И в самом деле, раз цена обусловливается и количеством товара, и его качеством, и даже индивидуальными запросами покупателя, стоит ли настаивать на какой-то абсолютной и «несгибаемой» справедливой цене?

6. Торговля и ростовщичество

Первые три вопроса Фомы касаются случаев, когда продавцом выступает сам производитель. Они являются наиболее естественными для общества, в котором преобладает натуральное хозяйство. Четвертый вопрос поднимает более деликатную тему – торговлю вещами, приобретенными с целью последующей перепродажи, а вовсе не для личного пользования. В те времена она не играла решающей роли в хозяйственной практике, Но именно поэтому понять ее оказалось гораздо труднее, чем другие формы сделок.

Разумеется, торговля с целью приобретения необходимого для жизни справедлива для всех. Но разве можно вести ее ради барыша? Оказывается, да. Хотя тот, будучи предназначением торговли, и «не предполагает - по своей природе – чего-то добродетельного и необходимого», тем не менее, «не ассоциируется сам по себе и с чем-то греховным и противным добродетели». Конечно, стремление к барышу, не оплодотворенное некой возвышенной целью, следует признать «низким по своей природе». Однако ничто не мешает направить его на какое-то нужное или даже благородное дело и тем самым придать торговле вполне законный статус.[7]

Таким образом, допустимость сделки ставится в зависимость от мотива торговца. При этом к благородным целям причисляются, например, поддержание своего домохозяйства, вспомоществование бедным или даже обеспечение интересов родной страны, которое тоже не обходится без вещей, привозимых из-за рубежа. В любом случае торговец должен расценивать прибыль не как самоцель, а как средство осуществления более высоких целей.

Можно законно продавать товар дороже, чем он был куплен, поскольку в нем произведены определенные улучшения. Кроме того, цена неизбежно изменяется, если продажа осуществляется в иное время или в ином месте. Наконец, в ней учитываются и трудности и опасности, которым подвергается торговец, перемещающий товар.[8] И, если цена предусматривает и определенное вознаграждение для продавца, она, конечно же, справедлива.

Таким образом, справедливая цена должна покрывать труд и риски торговца и возмещать любые его расходы, необходимые для доставки товара на рынок. Но она не может превышать эти расходы или включать в себя какую бы то ни было чистую прибыль, которую нельзя рассматривать как заработок торговца, то есть выходящую за рамки стандарта жизни его класса.

Это представление о затратах как ключевом факторе ценности, а стало быть, и цены существенно упрочилось и расширилось с укреплением социального статуса купечества – особенно импортеров. «Истинная» ценность благ, привезенных издалека, воспринималась как равная сумме, компенсирующей труд купца, его риски и расходы, к которым относится и стоимость транспортировки. То есть увеличение ценности зарубежных товаров объяснялось не тем, что «в зоне доступа» они, естественно, стоят дороже, чем там, куда покупателю не попасть при обычных условиях, а тем, что нужно возместить затраты торговца и обеспечить ему приличествующий заработок.

В свою очередь, доктрина справедливой цены получила дальнейшее обобщение в спорах о

[5] Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. P. 326.

[6] Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. P. 320.

[7] См.: Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. P. 327.

[8] См.: Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. P. 328.

ростовщичестве. Следуя Писанию, церковь осуждала взимание платежей за пользование деньгами. Духовным лицам издавна строго воспрещалось отдавать деньги в рост. Но к XII веку это ограничение было распространено и на мирян. И это в то время, когда развивающееся хозяйство настоятельно нуждалось в заемных средствах.

Обоснование запрета на ростовщичество опиралось на различение «потребляемых» и «обмениваемых» благ. К первым относятся вещи, которые используются путем их непосредственного потребления (например, еда), а ко вторым те, что в результате применения не прекращают свое существование (скажем, участок земли). В случае «устойчивых» благ использование может быть отделено от них самих и рассмотрено само по себе. Чего не скажешь о вещах, «исчезающих» в процессе применения. Их нельзя предоставлять в заем, так как после употребления уже нечего будет возвращать.

Так, по словам Фомы, если «кто-то захочет продать вино отдельно от употребления вина, он станет продавать одну и ту же вещь дважды или станет продавать то, чего не существует».[9] Что же касается, например, дома, то его использование состоит «в проживании в нем, а не в его разрушении». Поэтому, в отличие от вина, которое всегда отдается покупателю «безоговорочно», дом может продаваться двояким образом. В одном случае покупателю передается только право пользования домом с сохранением за продавцом статуса собственника, а в другом – все права в полном объеме переходят к покупателю.

Деньги были отнесены канониками к «потребляемым» благам. Их использование рассматривалось как расходование, а значит, не подлежало обособленному учету. Потребление денег состояло в их передаче из рук в руки при осуществлении расчетов. И потому ссужать деньги, по Аквинскому, было равнозначно их продаже. Но нельзя, продав вещь, требовать вслед за тем платы за ее использование. Это в высшей степени несправедливо.

Но справедливая цена благ обусловливалась их текущей ценностью в данной общине, что выражалось «общим суждением». В основе его лежала оценка затрат на вещь, справедливого и приличествующего вознаграждения за труд, то есть фактически всего, что было вложено в предмет с самого начала, а не того, что от него можно получить. Тем самым ценность «потребляемой» вещи или некоторой суммы денег была не чем иным, как текущей ценностью с точки зрения общины. Это ценность, которую вещь имеет для заимодавца, а не заемщика. И, возвращая полученную сумму, заемщик сполна рассчитывается с заимодавцем. А потому требовать от заемщика что-нибудь сверх нее означает претендовать на неосновательное обогащение.

Однако запрет на ростовщичество не особенно соблюдался. Его обходили, например, под видом обычной купли-продажи. Покупателю товары предоставлялись в кредит, или, наоборот, продавцу дозволялось поставить их с отсрочкой. В первом случае производилась наценка, а во втором – предоставлялась скидка. Эта практика была признана греховной в папском послании Александра II (1176 г.), а затем и Урбана III (1186 г.). Но, чтобы предотвратить подобные уловки, кроме ограничений и порицаний, нужны были еще четкие представления о справедливой цене и простые и понятные способы ее выявления.

7. Регулирование сделок

Практическим результатом теории справедливой цены стало регулирование сделок публичными властями. Предполагалось, что оно наиболее уместно в отношении товаров повседневного спроса, тогда как редкие вещи, вроде картин и статуй или предметов роскоши, отдавались на откуп рынку или местным обычаям. Более того, контролю властей стали подвергаться и другие параметры заключаемых сделок, в том числе и сам их предмет. Множество законодательных актов, регламентирующих валюты, веса и меры, опутывая каждый шаг торговцев, не просто связывали их по рукам и ногам, но и, в конечном счете, наносили ущерб благополучию тех, кого предполагалось от них защитить.

Даже в Англии, которая была одним из пионеров новых хозяйственных отношений, торговля находилась под пристальным вниманием государства. Уже в XIII веке оно сочло необходимым регламентировать всякую сделку, в которой эгоизм отдельных лиц мог повлечь за собой несправедливость. Это мотивировалось тем, что уплате подлежит только «справедливая» или «разумная» цена, равно как продаваться могут лишь качественные товары надлежащих размеров. А в XIV веке муниципальные власти основных ее городов решительно прибрали к рукам нити управления отношениями купли-продажи. Они ввели у себя особые стандарты, которым должна была соответствовать каждая сделка.

Так, кусок ткани, выставляемый на продажу, мог быть только определенной длины и ширины. Это положение было закреплено в Великой хартии, несмотря на сопротивление торговцев. При Эдуарде I была введена должность чиновника, которому поручался надзор за соблюдением этого порядка – как для английских, так и для иностранных тканей. Она просуществовала вплоть до правления Вильгельма III, хотя со временем ее значение непрерывно снижалось.

Эти меры возымели какое-то действие, и первоначально размах мошенничества, действительно, несколько сократился. Однако результаты, добытые ценой столь больших усилий, не были ни

[9] Aquinas Th. Summa theologica. Part II. Second number. P. 331.

особо значительными, ни тем более долгосрочными. Не удалось даже прийти к единообразным стандартам в масштабах всей страны, не говоря уже об их безоговорочном соблюдении. К тому же боязнь штрафных санкций отпугивала иностранных торговцев, и они старались обходить Англию стороной. И, в конце концов, властям пришлось отступить и смягчить свою позицию.

Закон от 1353 г. упразднил прямое наказание торговцев. Вместо него королевскому «смотрящему» предписывалось измерять каждый кусок ткани и помечать его штампом, который свидетельствовал о том, выдерживаются ли в ней установленные стандарты. И чем сильнее было их расхождение между собой, тем большую скидку мог потребовать покупатель. Тем самым государство фактически отказалось от тотального регулирования сделок, но не оставляло пока еще надежду содействовать «честной торговле». Оно решило – вместо прямого воздействия – дать покупателям возможность самим с легкостью определять, за что они платят. В остальном участникам сделки предоставлялась полная свобода выбора. Такая услуга, оказываемая обывателям, казалась гораздо более приемлемой, так как способствовала их интересам без риска нанести ущерб продавцам. Недаром даже А. Смит полагал, что штамп на ткани служит надежной гарантией для покупателя.

Особое место в практике государственного воздействия на торговлю занимала борьба со спекуляцией. Часть торговцев, чтобы нажиться, оптом скупала товары, поступающие на местные рынки, у их производителей или других продавцов, ограничивая конкуренцию и тем самымудерживая цены на высоком уровне. Это, естественно, возмущало население и требовало от властей определенной реакции. И она не заставила себя долго ждать.

Отношение к спекуляции было отчетливо выражено в одном из законов, приписываемом то ли Генриху III, то ли Эдуарду I. В нем говорится, что король должен позаботиться о том, чтобы «ни одному спекулянту не было позволено селиться ни в одном городе». Спекулянт объявлялся там «открытым угнетателем бедных и публичным врагом всей общины и страны; тем, кто в погоне за порочной наживой притесняет бедных и вводит в заблуждение богатых». Он стремится перехватить зерно, рыбу и прочие дары земли и воды, чтобы отрезать им путь на рынок и придержать у себя, а затем продать по более высокой цене. Спекулянту удается – ловкостью и хитростью – обвести вокруг пальца и других торговцев, которые, отдавая ему свой товар задешево, лишаются реального дополнительного заработка. Поэтому закон предусматривал для него весьма жесткое наказание. Уличенный в спекуляции торговец утрачивал товары, приобретенные таким образом. Попавшись во второй раз, он пригвождался к позорному столбу. В третий раз его заключали в тюрьму, а на четвертый – попросту изгоняли их города. «И это наказание, - подытоживалось в документе, - постигнет спекулянтов всякого рода, равно как и тех, кто пособничает им советом, содействием или покровительством».[10] Подобные законы, направленные на противодействие спекуляции, многократно обновлялись при Эдуарде III. Но они, как и попытки регулировать цены и свойства товара, не привели к заметным результатам. Это было одним из курьезных верований «темных веков», которое А. Смит сравнивал со средневековым страхом перед колдовством.

8. На пороге рыночного хозяйства

Начиная с XIV века, торговля – как внешняя, так и внутренняя – вступила в полосу бурного и стремительного роста. Западная Европа оказалась буквально усеяна рынками и ярмарками, где купцы, восстанавливая великие торговые пути, останавливались, чтобы продать часть товаров, привезенных из Индии или Китая, и приобрести то, что изготовлено по соседству. Крупные торговые центры – такие, как города Италии или Ганзейского союза, становились все более многочисленными и могущественными. Тут росло и изготовление товаров из поставляемых купцами материалов. Углублялось разделение труда, и происходила дальнейшая профессиональная специализация, что сопровождалось интенсификацией обмена результатами труда местных производителей.

Это хозяйственное развитие, в свою очередь, оказало воздействие на теории канонистов. Вопросы, связанные с ценностью, ценой, торговлей и кредитом, обсуждались со все большей полнотой, а прежние представления об экономических отношениях претерпели значительную эволюцию.

Наиболее важной тенденцией, свойственной новой эпохе, стал перенос акцента с затрат как основания «истинной» или «обычей» ценности вещей на их полезность. Это было обусловлено, прежде всего, возросшей поставкой на местные рынки товаров, которые изготавливались так далеко, что никто не имел ни малейшего представления о затратах на их производство. Поэтому не оставалось ничего иного, кроме как выводить «общественное почтение» к ним из их полезных качеств и стремления людей обладать ими. Понимаемая таким образом «общественная» ценность была достаточно определенной, чтобы служить в качестве грубого мерила справедливой цены. Кроме того, считалось, что купец, привозящий товар, оказывает общине услугу, которая тоже должна быть оплачена. Стало быть, в «общественном суждении» о благе или его «общей ценности» следует учитывать вознаграждение торговца. В противном случае сделка вряд ли состоится. Эта «общая» ценность, включающая в себя полезность вещи и значимость услуги торговца, превратилась в исходный пункт для исчисления справедливой цены.[11]

[10] Ashley W. J. An introduction to English economic history and theory. Vol. I. L.: Longmans, Green, & co, 1906. P. 183.
[11] См.: Endemann W. Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre. Vol. II. Berlin: Verlag von J. Guttentag, 1883. S. 40.

Одним из наиболее интересных мыслителей этого периода был св. Антоний Флорентийский. По его мнению, ценность возникает под влиянием трех факторов. Во-первых, к ним относится общая пригодность вещи для удовлетворения потребностей. Ее он рассматривал как основание ценности. Во-вторых, важное значение придавалось редкости блага, то есть фактически величине, обратной его предложению. Считалось, что она повышает ценность продаваемого товара. И, наконец, в-третьих, вещь представляется тем более ценной, чем в большей мере представлены в ней свойства, делающие ее приятной для будущего владельца. Они тоже в определенных случаях приводят к увеличению цены.

Другой каноник, св. Бернард из Сиены, оправдывал торговлю, прежде всего, ее общей полезностью; затем ее частной полезностью для приобретателей благ; и, наконец, особой пользой, которую извлекают из нее сами купцы, зарабатывающие на ней свои прибыли. Они вполне справедливы, поскольку являются плодом усилий торговца, его прилежания и таланта. Справедливая цена, по Бернарду, - это то, что соответствует местной оценке, то есть тому, насколько стоящим кажется обычно предмет продажи в данное время и в данном месте.[12]

Бернард касается также вопросов, которыми должны задаваться публичные власти при установлении «нормативных» цен. Они затрагивают естественную полезность блага, его изобилие или дефицит, риски, а также степень тяжести труда или усилий тех, кто доставляет товар, хранит его и терпит иные неудобства ради будущих покупателей. По мнению Бернарда, воздаяние за эти услуги зависит, прежде всего, от характера самих торговцев, их квалификации и достоинства.

Более подробно и систематически обсуждал ценность товаров И. Нидер из Швабии, автор «Трактата о торговых договорах» (1435 г.). Он выделял пять вопросов, требующих внимания при вынесении суждения о мере справедливости цены. Во-первых, «является ли товар лучшим для человеческого использования», то есть с точки зрения покупателя? Во-вторых, «становится ли он лучше в человеческом суждении»; иными словами, растет ли спрос на него? «Это может происходить, если он остается неизменным в качестве или даже ухудшается, особенно когда возникает для него новая и необычная потребность, как это бывает с вещью, помогающей от инфекции, поскольку она может вполне подходящим образом продаваться дороже, чем в другое время». В этой связи Нидер формулирует общий принцип: товары продаются лишь поскольку, поскольку они почитаются. Но к этому он добавляет, что любой продавец является сомнительным судьей для своей вещи. Вот почему «нужно учитывать общую оценку». В-третьих, как защититься от убытка? Ведь продавец в любом случае не может поднять цену выше уровня, соответствующего суждению покупателей. В-четвертых, как оплачивать услугу купца? Он, по Нидеру, заслуживает награды не меньше, чем ремесленник, ибо «труд одного может быть столь же приятным и желательным, как и труд другого». И, в-пятых, чем определяется «справедливая» цена – законом, обычаями или свободным торгом?[13] Эти факторы, по-видимому, ассоциируются с тремя видами бытовавших тогда цен – «законных», обычных и конкурентных. В таких условиях трудно было надеяться на точное установление «справедливой» цены. А значит, оставалось лишь удовлетвориться приблизительными оценками.

По мере развития торговли существенно расширялось количество товаров, продаваемых по конкурентным ценам. Так что все труднее становилось определять их точную «справедливую» цену. И каноники оказались вынуждены «предоставить» ценообразованию некоторую автономию.

9. Денежный обмен

Несмотря на подозрительное отношение к деньгам, поздние каноники уделяли им весьма значительное внимание. Разумеется, это делалось не впрямую, а завуалированно и окольными путями. Тем не менее, особенности денежного обмена также не ускользали от них.

Под общей «крышей» меновой торговли у канонистов фактически скрывались три разных вида сделок: прежде всего, собственно бартер, то есть прямой обмен одного товара на другой; далее, обмен в узком смысле слова – денег на деньги; наконец, подлинная продажа, когда вещи обмениваются на деньги. Каждая из этих сделок рассматривалась отдельно, а потому упускался из виду «промежуточный» характер двух последних форм.

С деньгами связывались две основные функции. С одной стороны, они воспринимались как мерило ценности, поскольку на них обменивались самые разнообразные товары. А с другой стороны, в них видели средство извлечения дохода, так как они выступали как предметы обмена. В этом случае деньги, по существу, выполняли роль товара, но, сопоставляясь с обмениваемыми вещами, приобретали свойства цены, называемой valuta.

Фактический обменный курс опирался не на номинальную ценность монет, а на ценность металла, из которого они были сделаны. Это обстоятельство вместе с переносом упора на объективную полезность как основание ценности привело каноников к выводу, что ценность денег, проявляющаяся в их обмене, зависит от их внутреннего достоинства, а проще говоря – количества и каче-

[12] См.: Graziani A. Storia critica della teoria del valore in Italia. Milano: U. Hoepli, 1889. P. 19.

[13] См.: Zuckerkandl R. Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre. Leipzig: Verlag von Duncker und Humblot, 1889. S. 35.

ства («благородства») металлов, содержащихся в монетах.

Каноники с их представлениями об объективной («истинной») ценности, которую нельзя определить по субъективным предпочтениям, строго придерживались мнения, что, когда деньги применяются в качестве средства обмена, их ценность должна устанавливаться властями, обладающими правом чеканить монету. Тем самым ценность денег фактически сводилась к их номинальной стоимости.

Определение «справедливой» цены денег имело большое практическое значение. С одной стороны, выпускалось множество разнообразных монет, да и чеканили их все, кому не лень. С другой стороны, слишком легко было под видом обычного обмена выдавать займы. И «справедливая» цена денег могла бы позволить отличить их от чисто торговых сделок.

Между обменом товаров на деньги и чисто денежными операциями проводилась тесная аналогия. А потому считалось, что они должны подчиняться единым правилам. Технически денежная операция является непосредственным обменом денег, предоставляемых менялой, то есть продавцом, на валюту – деньги, уплачиваемые покупателем. Если размер валюты превышает уплаченную за нее сумму, излишек оправдывается, по мнению каноников, трудом менялы или рисками, которым тот подвергается в процессе обмена. Его деятельность признается полезной и необходимой для общества и тем самым заслуживающей вознаграждения.[14] Однако любая дополнительная плата за услуги менялы считается недопустимой. Это, в частности, относится и к процентам по займам, которые превращают менялу в ростовщика.

Обмен деньгами различных стран назывался реальным, тогда как операции с монетами разных местностей одной и той же страны считались всего лишь его расширением. Поэтому труд менялы, подлежащий вознаграждению, ассоциировался с перемещением денег и процедурой их обмена. Поскольку реального перемещения денег при их обмене не происходило, каноники заменяли его воображаемым, за который, тем не менее, предусматривалась вполне реальная компенсация.[15]

Однако даже на фоне господства трудовой теории ценности, насквозь пропитавшей собой и такую, казалось бы, чуждую ей сферу, как валютные операции, у поздних каноников встречались более свободные воззрения, лишавшие труд решающего значения при определении вознаграждения менялы. Их придерживался, например, Фома де Вио, который, трактуя денежный обмен как «покупку обмениваемой суммы», отказывался сводить выигрыш менялы к его «заработной плате» или «страховой премии» (pretium periculi). Он полагал, что заработок менялы обусловливается по преимуществу не его трудом, а «ценой приобретения и предметом сделки». Де Вио настаивал на различении самого товара и его цены. Тогда, представив обмен денег как их куплю-продажу, можно оправдать барыш менялы напрямую. Он приобретает тот же статус, что принадлежит прибыли любого другого торговца, осуществляющего сделки купли-продажи с выгодой для себя.[16] А это фактически равнозначно пробитию последней бреши в корпусе трудовой теории ценности и знаменует собой смену общинно-трудовой перспективы на рыночную. Труд перестает рассматриваться как всеобщий источник ценности и занимает более скромное место одного из его компонентов.

Таким образом, основными модификациями, произведенными средневековой мыслью после Фомы Аквинского в представлениях о ценности и цене, стало перенесение акцента на полезность как основание ценности и расширение свободы маневра при определении «справедливой» цены. При этом в качестве таковой принималась цена, возмещающая труд, расходы на товар, включая доставку его на рынок, а также риски торговца. Она соответствовала ценности предмета, независимо от того, что именно под ней подразумевалось – необходимые качества, обеспечивающие его пригодность для использования, либо свойства, позволяющие ему удовлетворять чью-то особую фантазию или желания.

Правда, существовало принципиальное различие между понятиями пригодности и желательности. Первое носило «объективный» и социальный характер, тогда как второе – «субъективный» и индивидуальный. Однако неспособность примирить их была свойственна не только средневековым мыслителям. Именно ею обусловлено то, что сравнительно поздно появилось удовлетворительное объяснение ценности на основе полезности.

Каноники четко не различали эти два понятия. Поэтому те фактически смешивались друг с другом, образуя некое синкретическое, нерасчлененное целое. Нужно было время и дальнейшее развитие капиталистического хозяйства, чтобы понять, что в основе ценности лежат индивидуальные предпочтения, которые, будучи осознанием личных потребностей, носят субъективный характер; однако эти предпочтения непосредственно не определяют ценности, которая учитывает их лишь в агрегированной форме. Торговцев, действующих на рынке, больше интересует «средний» покупатель с «усредненными» требованиями к товару. Кроме того, они хотели бы знать количество будущих покупателей, точнее – объем их запросов. И так называемая «социальная оценка» товара, по существу, оказывается не чем иным, как рыночным портретом «агрегированного» покупателя.

[14] Endemann W. Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre. Bd. I. Berlin: Verlag von J. Guttentag, 1874. S. 211 – 212.

[15] Endemann W. Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre. Bd. I. S. 110 - 111.

[16] Endemann W. Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre. Bd. I. S. 213.

Христианским каноникам так и не удалось проникнуть в тайну ценности товара. Они не сумели понять, что, хотя материал расходуется, а инструментарий претерпевает износ, их ценность возрождается (сохраняется) в продукте. [17] Тем самым они не уловили природу капитала, который, как птица Феникс, восстает из пепла и обеспечивает преемственность сменяющих друг друга циклов воспроизводства.

Каноники не объединяли под одной «крышей» различные формы богатств, применяемых в частных целях. Зажатые в тисках общинного взгляда на мир, они сводили ценность вещей к их «объективному» предназначению – той роли, которую те призваны были играть в общине. Тем самым выпячивалась потребительная ценность вещей, трактуемая как некое внутренне присущее им свойство, и затушевывалась меновая. Неудивительно, что, хотя схоласты были достаточно хорошо знакомы как с римской, так и с греческой традициями и во всяком случае нередко повторяли аристотелевское различение способов использования предметов (для потребления и для обмена), им и в голову не приходило зафиксировать их в категориальном виде. Подлинный смысл любой вещи заключался для них в ее потреблении в формах, принятых в той или иной общине. Что же касается обмена одних вещей на другие, то это воспринималось как случайное свойство, возникающее в особых случаях, когда они, вопреки своей природе, вовлекаются в цепочку сложных и чуждых им хозяйственных взаимоотношений. Мыслители средних веков очень постепенно «расчищали свой путь от понятия некоторого числа отдельных вещей, обладающих пользовательской ценностью для отдельных людей к понятию общей обменной и покупательской способности».[18] Между тем понятие меновой ценности могло окончательно сложиться лишь в условиях, когда предметы все повсеместно и по преимуществу обменивались друг на друга, а не употреблялись в личных целях самими изготовителями. А это стало происходить, когда «денежное» хозяйство сумело вытеснить натуральное.

---

[17] См.: Roscher W. Geschichte der National-Oekonomik in Deutschland. München: R. Didenbourg. 1874. S. 7.
[18] См.: Ashley W. J. Ashley W. J. An introduction to English economic history and theory. Vol. II. L.: Longmans, Green, & co,. 1893. P. 394 – 395.